

01.03.2023 - 17:01 Uhr

Huawei bringt die Digital Managed Network Solution auf den Markt, um neues Wachstum für B2B-Dienste von Netzbetreibern zu fördern

Barcelona, Spanien, 1. März 2023 (ots/PRNewswire) -

Auf dem MWC Barcelona 2023 stellte Steven Zhao, Vizepräsident der Produktlinie Datenkommunikation von Huawei, die Digital Managed Network Solution und Produkte für B2B-Dienste von Netzbetreibern vor. Es wird den Unternehmen helfen, die Chancen der digitalen Transformation zu nutzen und neues Wachstum zu fördern. Diese Lösung bietet digitale Managed-Network-Funktionen und ein umfangreiches Produktportfolio und hilft Netzbetreibern, sich von ISPs zu MSPs zu wandeln.

Da die Digitalisierung der Branche an Fahrt gewinnt, werden zwei Trends immer deutlicher. Der erste ist, dass cloudbasierte Unternehmensdienstleistungen von Bürosystemen auf Produktionssysteme ausgedehnt werden, was eine bessere Qualitätssicherung und eine sicherere Netzwerkumgebung erfordert. Zum anderen entwickeln sich Unternehmensnetzwerke hin zu vollständig drahtlosen Netzwerken und die Netzwerkverwaltung geht von statisch zu dynamisch über, was die Netzwerksicherung erschwert und Echtzeit-Managementfunktionen erfordert. Insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) fehlen die erforderlichen Mittel und Talente, um diesen Trends zu folgen, und benötigen daher dringend hochwertige und erschwingliche Managed Services. Netzbetreiber verfügen über eine große Anzahl von Privatkunden und bieten drei Vorteile: starke Kundenbeziehungen, erstklassige Netzwerkkonnektivität und professionelle Erfahrung. Daher ist es für Betreiber einfacher, Managed Network Services für Unternehmenskunden bereitzustellen und schnelles Marktwachstum zu erzielen.

Führende globale Betreiber verwandeln sich aktiv in Anbieter von digitalen Managed Network Services. Um dies zu ermöglichen, hat Huawei auf dem diesjährigen MWC die Digital Managed Network Solution und Produkte vorgestellt. Mit diesen neuen Angeboten können Netzbetreiber zusätzlich zu den IP-Privatanschlüssen digitale verwaltete Netzwerkdienste – einschließlich Managed LAN, Managed WAN, Managed Security und Managed DCN – anbieten. Mit diesen Angeboten können Netzbetreiber auch die Qualitätssicherungs- und Automatisierungsfunktionen ihrer Netzinfrastrukturen für differenzierte Site-to-Cloud-Privatleitungen aufrüsten.

Zu den Angeboten gehören unter anderem:

- **Privatleitung + verwaltetes LAN:** Durch den Einsatz von Cloud-Management-Technologie hilft Private Line + Managed LAN Netzbetreibern, von traditionellen Privatleitungen auf Campus-Netzwerke zu expandieren. Auf diese Weise können Netzbetreiber konvergierte, von der Cloud verwaltete Netzwerkdienste für LANs, WLANs und IoT anbieten. Zu den daraus resultierenden Vorteilen gehören eine schnelle Plug-and-Play-Bereitstellung, intelligente Betriebs- und Wartungsfunktionen für eine minutenschnelle Fehlerdiagnose, ein um 85 % geringerer Supportbedarf vor Ort und eine um 20 % kürzere Amortisierungszeit (ROI).
- **Privatleitung + verwaltetes WAN:** Auf der Grundlage der SD-WAN-Netzwerktechnologie ermöglicht Private Line + Managed WAN die hybride Vernetzung von traditionellen MPLS-Privatleitungen und anderen Privatleitungstechnologien. Dies hilft Unternehmen, schnell in die Cloud zu wechseln. Darüber hinaus bieten die 5G-Festnetz-Mobilfunk-Konvergenz (FMC) und die dienst-spezifische flexible Verkehrssteuerung ein differenziertes Zugangserlebnis und verbessern die Zuverlässigkeit der Netzdienste. All dies schafft letztlich ein perfektes Gleichgewicht zwischen Serviceanforderungen und IT-Kosten und erhöht gleichzeitig den durchschnittlichen Umsatz pro Nutzer (ARPU) bei Privatanschlüssen um mehr als 15 %.
- **Privatleitung und verwaltete Sicherheit:** Private Line + Managed Security baut auf einer Cloud-Service-Architektur auf und hilft Netzbetreibern, Unternehmen erschwingliche Cloud-Sicherheitspakete anzubieten. So können Unternehmen viele Sicherheitsdienste online abonnieren, z. B. Grenzschutz, Endpunktschutz und Schutz vor Ransomware. Auf diese Weise profitieren Unternehmen von der sekundenschnellen Bearbeitung von Bedrohungen, während gleichzeitig die Ausgaben für spezielles IT-Sicherheitspersonal gesenkt werden, und Netzbetreiber ihre Einnahmen aus Privatleitungsdiensten um 20 % steigern können.
- **Privatleitung und verwaltetes DCN:** Private Line + Managed DCN bietet Synergieeffekte zwischen Private Line und IDC und optimiert Services innerhalb und außerhalb der Cloud, während Services in Minutenschnelle bereitgestellt werden. Ermöglicht wird dies durch die hyperkonvergente DCN-Lösung von Huawei, die Allzweck-, Hochleistungs- und Speichernetzwerke in einem All-Ethernet-Netzwerk vereint. Dies wiederum senkt die TCO um 36 % und beschleunigt die Reise der Unternehmen in die Cloud.
- **Upgrades für Privatleitungen:** Netzbetreiber können die branchenweit erste Funktion zum Netzwerk-Slicing auf Mieterebene nutzen, um eine Slice-Granularität auf Mbit/s-Ebene und eine Service-SLA-Garantie zu erreichen und so die Netzwerkmonetarisierung zu maximieren. Darüber hinaus können sie auf die branchenweit erste digitale Netzkarte zurückgreifen, die eine Echtzeittransparenz von den physischen Verbindungen bis zu den Diensten bietet, sowie auf eine vollständige Automatisierung, die von der Bewertung vor dem Verkauf über die Bereitstellung während des Verkaufs bis hin zur Gewährleistung von Privatleitungsdiensten nach dem Verkauf reicht.

Mit Blick auf die Zukunft sagte Zhao, werde Huawei weiterhin mehr in innovative Produkte und Lösungen investieren, die auf die digitale Transformation der Branche zugeschnitten sind und gemeinsame Innovationen mit Kunden und Industriepartnern durchführen. Dies wird Netzbetreibern dabei helfen, sich zu digitalen Managed Network Service Providern zu entwickeln, die digitale Entwicklung der Branche zu beschleunigen und neues Wachstum zu fördern.

Der MWC Barcelona 2023 findet vom 27. Februar bis 2. März in Barcelona, Spanien, statt. Huawei stellt seine Produkte und Lösungen am Stand 1H50 in der Halle 1 der Fira Gran Via vor. Gemeinsam mit globalen Betreibern, Branchenexperten und Meinungsführern tauchen wir in Themen wie 5G-Geschäftserfolg, 5.5 G-Möglichkeiten, ökologische Entwicklung, digitale Transformation und unsere Vision ein, den GUIDE-Geschäftsplan zu nutzen, um die Grundlage für 5.5G zu schaffen und auf dem Erfolg von 5G noch größeren Wohlstand aufzubauen. Weitere Informationen finden Sie auf:

<https://carrier.huawei.com/en/events/mwc2023>.

Foto -

https://mma.prnewswire.com/media/2012264/Leading_global_carriers_transforming_digital_managed_network_service_providers_To.jpg

View original content: <https://www.prnewswire.com/news-releases/huawei-bringt-die-digital-managed-network-solution-auf-den-markt-um-neues-wachstum-fur-b2b-dienste-von-netzbetreibern-zu-fordern-301759755.html>

Pressekontakt:

huyuheng2@huawei.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100053057/100903666> abgerufen werden.